

Seminar: Nicht nur den Markt erkunden, sondern auch potenzielle Kunden gewinnen

Überblick

Gibt es für meine Geschäftsidee einen Bedarf? Wie spreche ich meine Kunden am besten an?

Dieses Praxisseminar zeigt Ihnen, wie Sie Ihren Markt besser einschätzen und Ihre potentiellen Kunden kennen lernen können. Sie erfahren, wie Sie Ihre Geschäftsidee prägnant formulieren und einen präzisen Fragebogen bzw. Interviewleitfaden erstellen, um auf Ihre Kunden direkt oder online zuzugehen. Im Anschluss sind Sie in der Lage, eine persönliche Marktbefragung und Ihre Auswertung dazu durch zu führen.

Inhalte

- Formulierung einer Produkt- und Zielgruppendefinition
- Aufbau eines Fragebogens bzw. Interviewleitfadens
- Erstsprache potentieller Kunden
- Online Marktbefragung über Google Forms
- Erhalt von Musterfragebögen
- Erstellung einer ersten individuellen Version des Fragebogens
- Anleitung zur Auswertung der Befragungsergebnisse
- Schlussfolgerung und Ableitung für das eigene Geschäftsvorhaben
- Tipps und Erfahrungsberichte aus 12 Jahren Gründungsberatung

Umfang	1,0 Tag
Termine	16.02.2024 - 29.04.2024 - 17.06.2024 - 16.09.2024 - 18.11.2024
Zeiten	9.30 bis 16.30 Uhr
Ort	Zoom (online)
Kosten	1,5 H.E.I. Schecks (75,00 Euro) + 37,00 Euro Eigenanteil